

**SKRIPSI**

**PENERAPAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT (CVP)* PADA  
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)**

**(Studi Kasus Pada Pabrik Roti Tawar Bandung)**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**NAMA : BAIQ NURUL AINI**

**NIM : 1815644072**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**2022**

**PENERAPAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT (CVP)* PADA  
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)  
(Studi Kasus Pada Pabrik Roti Tawar Bandung)**

**Baiq Nurul Aini**

**1815644072**

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui target *break even* penjualan roti, target penjualan dengan peningkatan laba sebesar 23% dari tahun sebelumnya, dan *margin of safety* penjualan pada Tahun 2022 di Pabrik Roti Tawar Bandung. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis *Cost Volume Profit*.

Data yang digunakan dalam analisis ini yaitu laporan laba rugi Tahun 2021, harga jual produk, volume penjualan Tahun 2021, dan biaya selama proses produksi. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Adapun langkah – langkah yang ditempuh untuk melakukan analisis ini, yaitu pengumpulan data- data, penggolongan biaya berdasarkan perilakunya, pemisahan biaya semi variabel, menghitung kontribusi margin, *break even* multi produk, perencanaan penjualan dan laba, dan menghitung *margin of safety*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan yang harus dicapai untuk berada pada kondisi impas adalah Rp 309.345.206 atau 51.116 unit roti. Untuk Roti Tawar sebesar Rp 187.047.557 (37.410 unit), Roti *Toast* sebesar Rp 102.421.248 (11.380 unit), Roti Bagelen sebesar Rp 3.312.357 (662 unit), Roti Burger sebesar Rp 7.824.386 (869 unit), dan Roti Hotdog sebesar Rp 8.739.658 (795 unit). Rencana penjualan dengan peningkatan laba 23% atau Rp 252.495.648 dari penjualan Tahun 2021, yaitu sebesar Rp 991.253.251 atau 163.794 unit roti. Untuk Roti Tawar sebesar Rp 599.367.617 (119.874 unit), Roti *Toast* sebesar Rp 328.194.500 (36.466 unit), Roti Bagelen sebesar Rp 10.613.984 (2.123 unit), Roti Burger sebesar Rp 25.072.146 (2.786 unit), dan Roti Hotdog sebesar Rp 28.005.005 (2.546 unit). Tingkat *margin of safety* yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung pada Tahun 2022 sebesar 68,8%.

**Kata kunci:** analisis *cost volume profit*, perencanaan laba, *break even*, *margin of safety*

**IMPLEMENTATION OF COST VOLUME PROFIT (CVP)  
ANALYSIS FOR MICRO, SMALL, AND MEDIUM  
ENTERPRISES (MSMEs)**

**(Case Study at Pabrik Roti Tawar Bandung)**

**Baiq Nurul Aini**

**1815644072**

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

**ABSTRACT**

*This study aims to determine the target of breaking even bread sales, sales targets with an increase in profit of 23% from the previous year, and sales margin of safety in 2022 at the Pabrik Roti Tawar Bandung. The analysis used in this research is Cost Volume Profit Analysis.*

*The data used in this analysis are the 2021 income statement, product selling prices, 2021 sales volume, and costs during the production process. The analytical technique used is descriptive qualitative analysis. The steps taken to carry out this analysis are collecting data, classifying costs based on behavior, separating semi-variable costs, calculating contribution margins, multi-product break even, planning sales and profits, and calculating the margin of safety.*

*The results of this study indicate that the level of sales that must be achieved to be in a break-even condition is Rp. 309.345.206 or 51.116 units of bread. For Tawar bread of Rp. 187,047,557 (37,410 units), Toast of Rp. 102,421,248 (11,380 units), Bagelen bread of Rp. 3,312,357 (662 units), Burger Bread of Rp. 7,824,386 (869 units), and Hotdog bread for Rp 8,739,658 (795 units). Sales plan with an increase in profit of 23% or Rp. 252,495,648 from sales in 2021, which is Rp. 991,253,251 or 163,794 units of bread. For plain bread of Rp. 599,367,617 (119,874 units), Toast of Rp. 328,194,500 (36,466 units), Bagelen bread of Rp. 10,613,984 (2,123 units), Burger Bread of Rp. 25,072,146 (2,786 units), and Hotdog bread is Rp. 28.005.005 (2,546 units). The margin of safety that must be achieved by the Pabrik Roti Tawar Bandung in 2022 is 68.8%.*

**Keywords:** *cost volume profit analysis, profit planning, break-even, margin of safety*

**PENERAPAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* (CVP) PADA  
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)  
(Studi Kasus Pada Pabrik Roti Tawar Bandung)**

**SKRIPSI**

**Dibuat sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Terapan Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Manajerial  
Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali**

**NAMA : BAIQ NURUL AINI**

**NIM : 1815644072**

**JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
2022**

## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Baiq Nurul Aini  
NIM : 1815644072  
Program Studi : Akuntansi Manajerial

Menyatakan bahwa sesungguhnya Skripsi:

Judul : Penerapan Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* Pada Usaha Mikro Kecil (UMKM) (Studi Kasus Pada Pabrik Roti Tawar Bandung)  
Pembimbing : I Ketut Sudiarta, SE., M.Pd  
Drs. I Wayan Purwanta Suta, MAIB  
Tanggal Uji : Selasa, 30 Agustus 2022

Skripsi yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar keserjanaan dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung, 1 Agustus 2022



Baiq Nurul Aini

**SKRIPSI**

**PENERAPAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT (CVP)* PADA  
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)  
(Studi Kasus Pada Pabrik Roti Tawar Bandung)**


**DIAJUKAN OLEH:**

**NAMA : BAIQ NURUL AINI**  
**NIM : 1815644072**

**Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik oleh:**

**DOSEN PEMBIMBING I**

**DOSEN PEMBIMBING II**

  
**I Ketut Sudiarta, SE., M.Pd**  
**NIP. 19600717 198811 1 001**

  
**Drs. I Wayan Purwanta Suta, MAIB**  
**NIP. 19581231 198703 1 013**

**JURUSAN AKUNTANSI  
KETUA**



**I Made Sudana, S.E., M.Si**  
**NIP. 19611228 199003 1 001**

**SKRIPSI**

**PENERAPAN ANALISIS *COST VOLUME PROFIT (CVP)* PADA  
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)  
(Studi Kasus Pada Pabrik Roti Tawar Bandung)**

**Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:  
Tanggal 30 Bulan Agustus Tahun 2022**

**PANITIA PENGUJI**

**KETUA:**




**I Ketut Sudiarta, SE.,M.Pd  
NIP. 19600717 198811 1 001**

**ANGGOTA:**


**JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI**

**1.**



**Wayan Tari Indra Putri, S.S.T.Ak.,M.Si  
NIP. 19921227 201903 2 027**

**2.**



**Drs. I Made Wijana, MSc.,ST.  
NIP. 19640624 199003 1 002**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial pada Politeknik Negeri Bali.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. I Nyoman Abdi, SE., M.eCom, selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan menuntut pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
2. I Made Sudana, SE., M.Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dan petunjuk dalam menyelesaikan studi di Politeknik Negeri Bali
3. Cening Ardina, SE. M. Agb, selaku Ketua Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi sebagai syarat kelulusan studi di Politeknik Negeri Bali.



4. I Ketut Sudiarta, SE.,M.Pd, selaku dosen pembimbing I yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini.
5. Drs. I Wayan Purwanta, MAIB, selaku dosen pembimbing II yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini.
6. Pihak perusahaan yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan.
7. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral; dan
8. Teman-teman yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Saya menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, terdapat banyak kekurangan dikarenakan keterbatasan selama proses penyusunan skripsi ini. Untuk kesempurnaan skripsi ini, saya mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

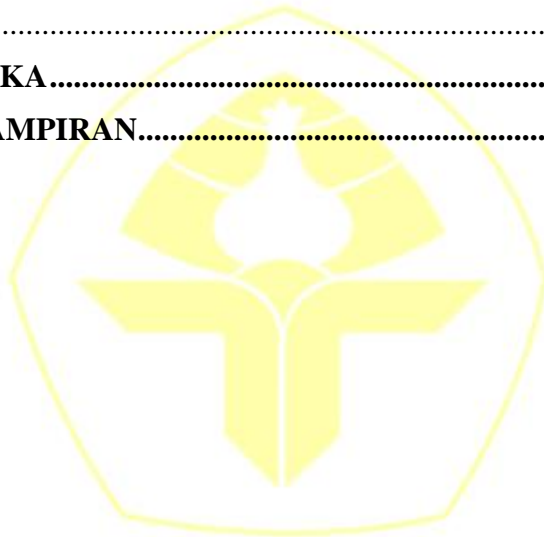
Badung, Agustus 2022

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan .....	i
Abstrak.....	ii
<i>Abstract</i> .....	iii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terapan.....	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah .....	v
Halaman Persetujuan .....	vi
Halaman Penetapan Kelulusan .....	vii
Kata Pengantar .....	viii
Daftar Isi .....	x
Daftar Tabel .....	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Batasan Masalah .....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
A. Kajian Teori .....	9
B. Kajian Penelitian yang Relevan .....	19
C. Alur Pikir .....	25
D. Pertanyaan Penelitian.....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
A. Jenis Penelitian.....	28
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	28
C. Sumber Data (Subjek dan Objek Penelitian) .....	29
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	30
E. Keabsahan Data .....	32
F. Analisis Data.....	33

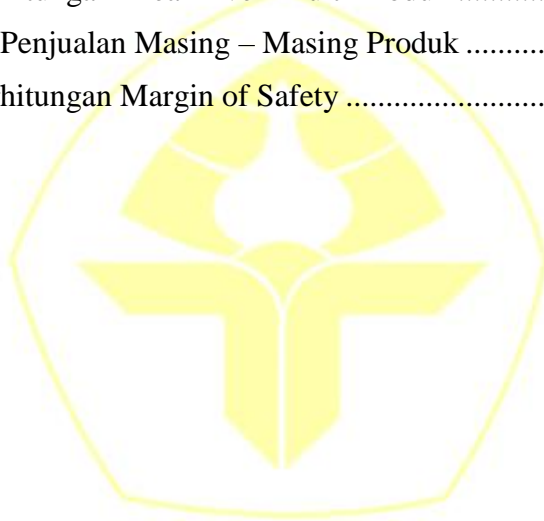
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
A. Deskripsi Hasil Penelitian.....	37
B. Pembahasan dan Temuan.....	44
C. Keterbatasan Penelitian.....	47
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>48</b>
A. Simpulan .....	48
B. Implikasi .....	49
C. Saran .....	50
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>51</b>
<b>LAMPIRAN – LAMPIRAN.....</b>	<b>54</b>



**JURUSAN AKUNTANSI**  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Perkembangan UMKM Kota Denpasar .....	1
Tabel 1.2 Perkembangan Pendapatan, Biaya, dan Laba .....	5
Tabel 3.1 Waktu Penelitian.....	29
Tabel 4.1 Penggolongan Biaya Berdasarkan Perilaku .....	38
Tabel 4.2 Klasifikasi Biaya.....	40
Tabel 4.3 Hasil Perhitungan Break Even Multi Produk .....	42
Tabel 4.4 Rencana Penjualan Masing – Masing Produk .....	43
Tabel 4.5 Hasil Perhitungan Margin of Safety .....	44



**JURUSAN AKUNTANSI**  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Alur Pikir.....	26
----------------------------	----



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Laporan Laba Rugi Tahun 2019
- Lampiran 2 : Laporan Laba Rugi Tahun 2020
- Lampiran 3 : Laporan Laba Rugi Tahun 2021
- Lampiran 4 : Ekuivalensi Biaya Produksi Tiap Jenis Produk
- Lampiran 5 : Rincian Biaya Bahan Baku Untuk Tiap Jenis Produk
- Lampiran 6 : Rincian Biaya Tenaga Kerja Langsung Untuk Tiap Jenis Produk
- Lampiran 7 : Rincian Biaya Bahan Penolong (variabel) dan *Overhead* Pabrik Tiap Jenis Produk
- Lampiran 8 : Pemisahan Biaya Semi variabel menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
- Lampiran 9 : Tabel Biaya Variabel untuk tiap jenis produk dan Biaya Tetap
- Lampiran 10 : Perhitungan *Break Even* untuk Produk Bauran (dalam unit)
- Lampiran 11 : Perhitungan *Break Even* untuk Produk Bauran (dalam rupiah)
- Lampiran 12 : Perhitungan Rencana Penjualan untuk Produk Bauran (unit)
- Lampiran 13 : Perhitungan Rencana Penjualan untuk Produk Bauran (rupiah)
- Lampiran 14 : Perhitungan *Margin of Safety*

JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Saat ini persaingan dunia usaha semakin ketat. Kemajuan zaman dan teknologi mendorong munculnya perusahaan – perusahaan baru. Berdasarkan data Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Denpasar tercatat terjadi peningkatan jumlah UMKM dari tahun 2017 – 2021. Adapun rincian sebagai berikut:

**Tabel 1. 1**  
**Data Perkembangan UMKM**  
**Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah**  
**Kota Denpasar**  
**Tahun 2017 – 2021**

No.	Klasifikasi	Tahun				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	Usaha Mikro	30.145	30.363	30.678	30.737	30.812
2	Usaha Kecil	422	826	1.050	1.188	1.208
3	Usaha Menengah	273	637	298	301	306
<b>JUMLAH</b>		<b>30.840</b>	<b>31.826</b>	<b>32.026</b>	<b>32.226</b>	<b>32.326</b>

Sumber: Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kota Denpasar

Banyaknya perusahaan pesaing yang bermunculan menuntut perusahaan harus meningkatkan kualitas dan kuantitas usahanya untuk dapat menjaga kelangsungan perusahaan agar tidak tersisihkan dari persaingan usaha. Bertahan tanpa perencanaan kebijakan yang tepat dapat menyebabkan terancamnya proses perkembangan dan keberlangsungan usaha yang dijalankan. Perlu adanya keseimbangan penanganan dan

pengelolaan yang baik. Agar keseimbangan tersebut dapat terjadi, perlu adanya kebijakan yang dilakukan oleh manajemen. Hal yang perlu diperhatikan dalam penetapan kebijakan adalah efektivitas dan efisiensi, mengingat tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah mendapatkan laba yang optimal serta mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

Salah satu tujuan utama perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang adalah mendapatkan laba yang optimal. Laba yang optimal diharapkan memberikan peningkatan bagi perusahaan baik dari aspek keuangan yaitu peningkatan profitabilitas perusahaan, aspek pemasaran yaitu persebaran wilayah pemasaran, serta aspek produksi yaitu meningkatkan jumlah produksi sehingga dapat memenuhi kebutuhan permintaan. Tingkat laba yang didapatkan perusahaan juga menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Namun untuk mencapai tujuan tersebut ada tantangan yang dihadapi oleh perusahaan, yaitu mampu meminimalkan biaya dan meningkatkan penjualan.

Biaya adalah nilai tukar kas atau setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dapat memberikan manfaat saat ini atau di masa mendatang bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya. Biaya diukur dalam jumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan barang atau jasa yang berfungsi sebagai penunjang untuk menghasilkan produk. Biasanya dalam penetapan kebijakan terhadap pengelolaan biaya, manajemen dituntut untuk dapat menemukan peluang agar total biaya yang



dikorbankan dapat diminimalkan sehingga sumber daya yang dilepaskan tidak terlalu besar.

Tantangan selanjutnya yang dihadapi oleh manajemen adalah mengenai penjualan. Penjualan adalah tingkat kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan dan terjual di pasar dengan nilai ukur uang. Hal ini menuntut manajemen untuk dapat mencari peluang peningkatan penjualan. Hal ini karena tingkat penjualan berbanding lurus dengan tingkat laba yang dihasilkan perusahaan pada periode tertentu.

Peran manajemen menjadi alat untuk menghadapi tantangan-tantangan tersebut. Salah satu peran manajemen adalah melakukan perencanaan. Perencanaan merupakan pedoman untuk menjalankan kegiatan perusahaan. Kebijakan yang dapat mempengaruhi perolehan tingkat laba adalah harga jual produk. Harga jual produk adalah sebuah kebijakan yang digunakan untuk memberikan informasi kepada konsumen dan pesaing mengenai kemampuan perusahaan dalam mencapai keberhasilan operasionalnya. Oleh karena itu, besar atau kecilnya nilai jual produk yang ditetapkan oleh manajemen akan berdampak kepada tingkat pendapatan total dan tingkat laba yang diharapkan perusahaan.

Biaya, *volume*, dan laba menjadi instrumen kunci dalam menjaga keberlangsungan usaha dan mengembangkan aktivitas perusahaan. Peran manajemen untuk melakukan pengujian terhadap perilaku pendapatan total, biaya total, dan laba operasi dengan menggunakan analisis biaya *volume* laba ketika terjadi perubahan dalam tingkat *output*, harga jual, biaya variabel

per unit, atau biaya tetap produk. Analisis biaya *volume* laba (*Cost Volume Profit*) adalah alat analisis yang digunakan untuk mendapatkan informasi terkait hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan. Informasi yang didapatkan dari analisis ini dapat digabungkan untuk menentukan produksi yang dihasilkan untuk menghindari kerugian dan memperoleh laba yang diinginkan. Selain sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan, analisis *Cost Volume Profit* juga digunakan sebagai alat pengendalian terhadap kegiatan – kegiatan yang dilaksanakan perusahaan. Sehingga analisis *Cost Volume Profit* menjadi alat analisis yang paling tepat untuk mengembangkan produktivitas perusahaan.

Terlepas dari teori – teori di atas, pada kenyataannya masih terdapat UMKM khususnya di Bali yang dalam proses pengambilan keputusan dan pengendalian manajemen perusahaan belum memadai. Salah satu UMKM tersebut yaitu Pabrik Roti Tawar Bandung yang bergerak di bidang manufaktur pembuatan roti. Lokasi pabrik ini berada di Denpasar Utara. Terdapat 5 jenis roti yang diproduksi oleh Pabrik Roti Tawar Bandung, diantaranya roti tawar, roti *toast*, roti burger, roti *hotdog*, dan roti bagelen.

Dalam sebulan perusahaan rata – rata mampu memproduksi hingga 10.000 bungkus roti dan untuk setahun jumlah produksi perusahaan mencapai 135.878 bungkus (Lampiran 1). Namun jumlah produksi yang dihasilkan tersebut tidak sejalan dengan laba yang diperoleh perusahaan. Hal ini terlihat dari perkembangan pendapatan, biaya dan laba selama 3 tahun terakhir pada Tabel 1.2, sebagai berikut:

**Tabel 1.2**  
**Perkembangan Pendapatan, Biaya, dan Laba**  
**Pabrik Roti Tawar Bandung**  
**Periode 2019, 2020, 2021**

Tahun	Pendapatan	Biaya	Laba	Rasio Pertumbuhan Laba
2019	Rp 687.136.000	Rp 543.041.326	Rp 144.094.674	-
2020	Rp 751.903.000	Rp 576.204.377	Rp 175.698.623	22%
2021	Rp 822.310.000	Rp 617.028.986	Rp 205.281.014	17%

Sumber: Lampiran 1,2,3

Pada Tabel 1.2 menunjukkan laba perusahaan yang mengalami peningkatan selama tahun 2019 sampai dengan 2021. Namun rasio pertumbuhan laba cenderung mengalami penurunan pada tahun 2020 sampai tahun 2021 sebesar 22% menjadi 17%. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi awal pada Pabrik Roti Tawar Bandung, diperoleh informasi bahwa dalam menjalankan usahanya, perusahaan belum memiliki perencanaan laba yang memadai. Hal ini dikarenakan perusahaan belum mengetahui mengenai berapa jumlah minimal produk yang harus terjual untuk berada di kondisi impas atau *break even*. Kondisi saat perusahaan tidak mendapatkan laba maupun rugi dari hasil penjualannya. Sehingga manajemen ragu – ragu dalam mengambil suatu keputusan. Permasalahan selanjutnya yaitu perusahaan melakukan pembebanan biaya hanya berdasarkan atas kebiasaan yang selama ini dikeluarkan, tidak dilakukan penggolongan biaya berdasarkan perilakunya yang menyebabkan perusahaan tidak mengetahui berapa biaya yang efisien untuk memproduksi satu satuan produk. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis terkait

perencanaan biaya, penjualan dan laba agar manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih baik untuk kelangsungan perusahaan dan memperoleh laba yang diharapkan. Untuk perencanaan laba, perusahaan menargetkan peningkatan laba sebesar 23% dari laba tahun 2021. Hal ini dilakukan sebagai bentuk motivasi perusahaan untuk memaksimalkan laba melalui pengelolaan yang baik, sehingga akan membuat perusahaan menjadi lebih untung dan sehat secara keuangan dan finansial serta mampu bersaing.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih jauh mengenai analisis *Cost Volume Profit (CVP)* dengan mengangkat judul penelitian “**Penerapan *Cost Volume Profit (CVP)* Pada UMKM (Studi Kasus pada Pabrik Roti Tawar Bandung)**”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Berapakah target penjualan yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung pada kondisi *break even*?
2. Berapakah tingkat penjualan yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung jika menginginkan peningkatan laba sebesar 23% dari laba tahun 2021?
3. Berapakah tingkat *margin of safety* yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung agar tidak mengalami kerugian?

### C. Batasan Masalah

Pada penelitian ini, peneliti ingin membatasi masalah agar fokus terhadap ruang lingkup permasalahan yang akan diteliti, sehingga tidak terjadi penyimpangan dalam penelitian. Maka dari itu, batasan masalah dalam penelitian ini adalah biaya yang berkaitan dengan operasional perusahaan (biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel) pada periode 2021, harga jual yang ditetapkan oleh manajemen, volume penjualan, dan laba perusahaan (perencanaan laba) pada Pabrik Roti Tawar Bandung untuk tahun 2022.

### D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan tersebut, maka tujuan penelitian ini yaitu:

- a. Untuk mengetahui besarnya target penjualan yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung pada kondisi *break even*.
- b. Untuk mengetahui besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung jika menginginkan peningkatan laba sebesar 23% dari laba tahun 2021.
- c. Untuk mengetahui besarnya tingkat *margin of safety* yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung agar tidak mengalami kerugian.

## **2. Manfaat Penelitian**

Dengan pelaksanaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang terbagi menjadi 2 (dua) yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

### **a. Manfaat Teoritis**

Menambah referensi terkait pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang akuntansi manajemen tentang perencanaan laba untuk mencapai laba yang optimal.

### **b. Manfaat Praktis**

#### **1) Bagi Mahasiswa**

Melalui hasil penelitian ini, mahasiswa mampu menerapkan ilmu yang telah dipelajari di bangku perkuliahan untuk diterapkan ke perusahaan mengenai perencanaan laba yang optimal.

#### **2) Bagi Politeknik Negeri Bali**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi dan sumber informasi bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian serupa secara lebih mendalam dan berkelanjutan berkaitan dengan perencanaan laba dan penetapan harga jual.

#### **3) Bagi Perusahaan**

Diharapkan hasil penelitian ini dapat membantu usaha sejenis dalam melakukan perencanaan laba yang optimal.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Target penjualan yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung Tahun 2021 agar berada pada kondisi *break even* sebesar Rp 309.345.206 atau 51.116 unit roti. Kondisi *break even* untuk masing – masing jenis roti yaitu, untuk Roti Tawar sebesar Rp 187.047.557 dengan tingkat penjualan sebesar 37.410 bungkus, Roti *Toast* sebesar Rp 102.421.248 dengan tingkat penjualan sebanyak 11.380 bungkus, Roti Bagelen sebesar Rp 3.312.357 dengan tingkat penjualan sebanyak 662 bungkus, Roti Burger sebesar Rp 7.824.386 dengan tingkat penjualan sebanyak 869 bungkus, dan Roti Hotdog sebesar Rp 8.739.658 dengan tingkat penjualan sebesar 795 bungkus. Jumlah penjualan tersebut menjadi penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.
2. Pabrik Roti Tawar Bandung menginginkan kenaikan laba 23% atau kenaikan sebesar Rp 252.495.648 dari penjualan Tahun 2021. Sehingga tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan sebesar Rp 991.253.251 atau 163.794 unit roti. Tingkat penjualan

untuk masing – masing jenis roti Tahun 2022 yaitu, untuk Roti Tawar sebesar Rp 599.367.617 atau 119.874 unit, Roti Toast sebesar Rp 328.194.500 atau 36.466 unit, Roti Bagelen sebesar Rp 10.613.984 atau 2.123 unit, Roti Burger sebesar Rp 25.072.146 atau 2.786 unit, dan Roti Hotdog sebesar Rp 28.005.005 atau 2.546 unit.

3. Tingkat *margin of safety* yang harus dicapai oleh Pabrik Roti Tawar Bandung pada Tahun 2022 sebesar 68,8%. Batas maksimum penurunan penjualan perusahaan tidak boleh melebihi 68,8%. Dalam unit penjualan, maksimum penurunan penjualan sebanyak 112.678 unit atau Rp 681.908.045.

## B. Implikasi

Hasil penelitian dapat memberikan gambaran mengenai perencanaan laba pada Pabrik Roti Tawar Bandung. Penelitian ini dapat memberikan masukan bagi perusahaan terkait langkah –langkah untuk melakukan perencanaan laba dan peningkatan penjualan produk dengan menggunakan analisis *cost volume profit*. Melalui penerapan analisis ini, perusahaan dapat mengetahui mengenai jenis –jenis biaya dan cara mengelompokkannya. Selain itu juga perusahaan dapat melakukan pencegahan kerugian penjualan dengan melakukan analisis *break even* dan *margin of safety*. Diharapkan untuk kedepannya perusahaan memiliki acuan di periode selanjutnya dalam merancang penjualan produk agar dapat menjaga kelangsungan usaha.



### C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, beberapa saran yang dapat diberikan diantaranya sebagai berikut:

1. Dalam menyusun perencanaan laba, sebaiknya manajemen Pabrik Roti Tawar Bandung menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* dengan perhitungan *break even* multi produk agar dapat mengetahui jumlah penjualan masing – masing jenis roti yang harus dicapai agar perusahaan mendapatkan laba yang diinginkan. Selain itu juga dengan analisis ini, perusahaan dapat mengetahui berapa batas aman penjualan boleh mengalami penurunan sehingga tidak menyebabkan kerugian dalam proses penjualan produk.
2. Data – data yang digunakan dalam membuat perencanaan laba sebaiknya data – data historis atau periode sebelumnya untuk mencerminkan keadaan perusahaan dan memudahkan manajemen dalam melakukan perencanaan laba.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, K. (2015). *Akuntansi Manajemen: Dasar- Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ajeng, T. (2020). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Multi Produk Pada PT Multi Logistics Indonesia. *Economic Bosowa Journal*, VI(005), 181-192.
- Anggraini, R. M., Karamoy, H., & Ilat, V. (2021, Januari). Perencanaan Laba Pada Hotel Gran Puri Manado Dengan Menggunakan Metode Analisis Cost-Volume-Profit. *Jurnal EMBA*, 9(1), 658-667.
- Astuti. (2021). *Akuntansi Biaya*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Aulia, F. U. (2018). Penerapan Cost, Volume and Profit Analysis Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pabrik Paving Wahyu Agung. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, V(1), 111-129. doi:10.19105/iqtishadia.v5i1.1576
- Denpasar, D. K. (n.d.). *LKIP Dinas Koperasi UMKM Kota Denpasar 2022*. Retrieved from <https://koperasi.denpasarkota.go.id/download>
- Ginting, J. C. (2022). *Akuntansi Biaya* (1st ed.). Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Hery. (2013). *Teori Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Hidayaty, D. (2022). *Manajemen Biaya (Konsep dan Implementasi)*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Kamaruddin, A. (2017). *Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya & Pengembalian Keputusan* (Vol. X). Jakarta: Rajawali Pers.
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, XXI(1), 9-17. doi:<https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>

- Kholmi, M. (2019). *Akuntansi Manajemen* (2nd ed.). Malang: UMM PRESS.
- Mokoginta, M. I., Sondakh, J. J., & Budiarmo, N. S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Multi-Produk Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek Bijimerah Coffee and Roastery. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, XIII(2), 129-139. doi:10.32400/gc.13.02.19108.2018
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Munawir. (2019). *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Nafarin. (2013). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Pangemanan, J. T. (2016). *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT Kharisma Sentosa Manado*. (Munawir, Ed.) Yogyakarta: Liberty.
- Pangemanan, J. T. (2016, Maret). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA*, IV(1), 376-385. doi:<https://doi.org/10.35794/emba.4.1.2016.11605>
- Ramadhani, A. A., Andriani, D., & Veronika, R. (2018). Penerapan Analisis volume biaya keuntungan sebagai Alat Perencanaan Keuntungan Jangka Pendek Di Kawasan Hutan Hijau Resort Bandung. *Jurnal UBM*, 1, 1-91. Retrieved from <https://core.ac.uk/reader/268049126>
- Ramdhani, D., Merida, Hendrani, A., & Suheri. (2020). *Akuntansi Biaya(Konsep dan Implementasi di Industri Manufaktur*. Yogyakarta: CV Markumi. Retrieved Juni 16, 2022
- Romanda, C. (2016). *Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu)*. (K. Carter, Ed.) Jakarta: Salemba Empat.
- Ruliana, T. S. (2021). *Akuntansi Manajemen (Teori dan Praktek)* (1st ed.). Sukoharjo: Tahta Media Group.

- Satrian, S., Marheni, & Miranda, L. (2015). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV. Mentari Dempo Indah Pangkalpinang (Studi Kasus Pada CV.Mentari Dempo Indah, Pangkalpinang). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Bisnis & Keuangan (JIABK)*, III(2), 28-42. Retrieved from <https://e-jurnal.stie-ibek.ac.id/index.php/JIABK/article/view/102>
- Sudarmanto, E. d. (2022). *Metode Riset Kuantitatif dan Kualitatif* (1st ed.). Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Sugiyono. (2013). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Alfabeta.
- Sussana. (2017). Analisis Perhitungan Biaya-Volume-Laba Terhadap Perencanaan Laba Perusahaan Roti Prima Donut's Kediri. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*, II(2), 71-77.
- Wild, S. (2010). *Analisis Laporan Keuangan* (Vol. 10). Jakarta: Salemba Empat.
- Winarko, S. P., & Puji, A. (2018). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Multi Produk) Pada Perusahaan Pia Latief Kediri. *Jurnal Nusamba*, III(2), 9-21. doi:10.29407/nusamba.v3i2.12143
- Wiyasha, I. (2014). *Akuntansi Manajemen Untuk Hotel dan Restoran*. Yogyakarta: CV Andi Offset.